



图/Getty Images

## 拥有一架私人飞机需要多少钱？



**私人飞机的购买成本：**一架私人飞机的价钱从几十万元到几亿元不等。

**私人飞机的使用成本：**国内的直升机飞行驾照考试费一般为18万元，每小时学费3000元，总共学习60小时。

三角翼滑翔机飞行一小时的油费约为300元；蜂鸟直升机飞行一小时的油费约为800元；飞行200小时保养一次，10年大修一次。

上规模的公务飞机需要停放在专业的机场，交由机场公司托管，其托管费、养护费每年约需100万元。

### ■ 买飞机

随着中国低空空域开放的不深入，中国私人飞机的保有量开始不断攀升。在2011年的珠海航展上，就有许多人已经瞄准了小型飞机。

那么，买一架飞机究竟要花多少钱？飞行成本又是多少？这可能是大家最为关心的一个问题。

中国通用航空网负责人杨笑依说，喷气公务机的价格，从100万美元—5000万美元不等；企业适用的直升机，从30万美元—1200万美元不等；活塞螺旋桨飞机，从16万美元—100万美元不等。

目前，国内个人客户买直升机的比较多，像罗宾逊R44（雷鸟II），400万元人民币一架，欧洲直升机公司ec120，1400万元人民币一架，也有小的固定翼飞机，240万元人民币一架，属于私人玩的小型飞机。在公务机方面，主要机型有加拿大庞巴迪的挑战者850和环球快车5000、美国雷神飞机公司的豪客850XP、美国湾流宇航公司的“湾流”系列以及空客的A319、波音的BBJ等，大多都要几千万美元。

以8座的桨状喷气公务机为例，实用航程大概相当于波音737两小时的航程，速度与波音737航速接近。这种飞机采购费用包括购买价格、进口关税、申请批文和代理费、购买备用航材费等在内，约合3420万元人民币。

不过，随着私人飞机的“普及”，当前飞机的价钱也不再高不可攀。在第八届珠海航展中，国内首架完全自主知识产权碳纤维轻型运动飞机“红嘴鸥”正式亮相，其售价为70万元人民币。此外，“阿波罗2”报价90万元人民币，有“空中宝马”之称的S222C也不过300多万元，与一辆顶级跑车价格相当。这对不少高端消费者来说有着极大的诱惑力。

虽然私人飞机相对来说价格昂贵、费用较高，但“更重要的是人们开始重视它的商务功能。”杨笑依说，就像上个世纪80年代人们认为私家车是奢侈品一样，现在却是再平常不过的交通工具。

### ■ 养飞机

玩飞机并不像玩汽车那么简单。驾照考下来，飞机买下来后，私人飞机所有者对这架飞机的开销并没有终止。这就像有车一族所花费的养车费用一样。

中国航空工业集团副总经理曹威介绍，如果去参加飞行俱乐部，飞100个小时大概要30万元。小型飞机每年的维护费用大概是售价的10%，停放机场每年停机费20万元至50万元不等。此外，每年还要进行年检、飞行安全定期检查。大概5年左右，维护费用就会超过最初的售价。

仍以8座的桨状喷气公务机为例，每年的固定费用包括保险费、委托航空公司管理及人员工资、在当地机场的停放费用、训练费用和其他费用加起来，每年约合181万元人民币。

再以一个6座的轻型直升机来说，一年的固定费用（机组工资、保险、差旅费、停机费、管理费、航图、复训）大概需要190万元；一年的变动费用（燃油、第三方收费、维修）大概需要60万元。

按此计算，资产上亿、年收入2000万元以上的富豪才玩得起私人飞机。

不过，“可以预计的是，通航运营单位的增加将加剧行业竞争，飞机保有量的增加也会带动航材和维修降价，未来私人飞机的运营成本将会越来越低。”业内人士分析说。⑤



# TEN LARGEST BRANDS OF PRIVATE PLANE THAT YOU SHOULD KNOW

## 你该了解的全球十大私人飞机品牌



图/东方IC

据《纽约时报》报导，中国的富人开始整箱整箱地买陈酿葡萄酒，买下要价4500万美元的公寓，公寓里的床柱包着鳄鱼皮，房门是装饰有施华洛世奇水晶的手工造青铜门。当然，中国的富人们也越来越多地希望购买私人飞机。那么，就有必要先了解一下私人飞机的品牌。

■ 庞巴迪全球快车XRS商务机。

### 1. 庞巴迪公司

庞巴迪是一家总部位于加拿大魁北克省蒙特利尔市的国际性交通运输设备制造商。说到私人飞机，庞巴迪这个名词的出现频率就会变得非常高，因为它是全球第三大民用飞机制造商，也是全世界最豪华的私人公务机制造商。这个词代表的已经不仅仅是一个奢侈品的品牌，而是在喻示着一种顶级豪华的生活方式和追求。就在不久前，庞巴迪宣布将于2016年推出两款世界最贵的私人飞机，分别为Global7000和Global8000，它们的售价均为6500万美元。除了价钱之外，这两架飞机在燃油经济性上也是首屈一指，Global8000拥有世界上最长的飞行距离，而Global7000则拥有商务机中最大的座舱。

## 与飞行有关的新概念



### 航空4S店

就像汽车业一样，航空4S店也有销售、零配件、售后服务、信息反馈等功能。飞机在空中高速飞行，安全问题相比汽车更为重要，因此，每次飞行落地后，都要进行维护保养和定期的安全检查。对于提供涵盖飞机销售、航材保障、维修、改装、飞机内部装饰、航线申请和飞行员培训等全套服务的航空4S店来说，未来无疑将迎来发展的黄金时期。

### 航空地产

在第八届珠海航展上，一位来自云南的地产企业家提出一个“航空地产”的全新概念。他透露说，自己买飞机并不是给自己用，而是计划将自己开发的楼盘打造成一个“航空地产”项目，让城里人可以通过坐飞机到几百公里以外的房子居住。“我买小飞机是打算开创一种全新的工作、居住理念。以前没有汽车时，人都是挤在城里买楼。后来，普及汽车后大家都喜欢在市郊30公里之内的范围买楼。现在国家放开了低空管制权，就可以利用私人飞机把步伐迈得更远。比如我们在大理的楼盘离昆明200公里，通过建立‘航空地产’，可以一小时内往返昆明、大理，实现工作在昆明，居住在大理的梦想。”

### 飞机管家

在中国，私人飞机想上天，要先拿到民航总局核发的飞机适航许可证，考取有关部门核发的飞行驾照，还要向空管部门申请飞行空域和飞行计划，批准后才可飞行。针对繁琐的程序，很多航空公司推出了私人飞机的托管服务，外界称其为“飞机管家”。只要用户需要，从选购机型、商谈价格，到办证、申请航线、日常维护、提供飞行员等，“管家”都可提供一条龙服务。私人飞机托管服务在国外比较普遍，私人飞机的跨区域飞行也十分简单，例如在美国，机主只要在起飞前通知最近的民航单位，即可自由飞行。

## 2. 比奇飞机公司

在1932年，比奇夫妇成立了比奇飞机公司，他们生产的第一架飞机是比奇17双翼机，为商务旅客特别设计。这种飞机经证明比同时代的军用飞机速度还快，在无数次空中赛跑较量中夺魁。

1974年，比奇交付了第一架比奇空中国王200型飞机，为公务飞机的宽敞客舱、速度和旅客舒适度确立了新标准。至今，比奇公司总共交付了近2000架军用和民用型空中国王200飞机。1975年，比奇公司为美国空军交付了第一架C-12型飞机，即比奇超级空中国王200的军用改型飞机。今天，C-12有各种结构改型，在美国军队的全部四个组成部分——陆军、海军、空军和海军陆战队中服役。海军还把比奇T-34C涡轮螺旋桨飞机用作训练机进行初级飞行训练。

## 3. 雷神飞机公司

雷神飞机公司于1922年在美国马萨诸塞州的剑桥成立，当时称为“美国器械公司”，由Laurence K. Marshall和他的大学同学Vannevar Bush以及年轻的科学家Charles Smith共同组建。成立70多年来，雷神公司共生产和销售了6万多架飞机。产品种类包括喷气公务机、涡桨飞机和活塞飞机等。

## 4. 赛斯纳飞机公司

赛斯纳飞机公司成立于1927年，是世界上设计制造轻型与中型商务飞机、涡轮螺旋桨飞机，以及单发活塞式发动机飞机的主要厂商。赛斯纳公司总部设在美国堪萨斯州的Wichita，全球有12000多名雇员。

产品应根据市场需求不断更新，追求高性价比，做好售后服务，这是赛斯纳飞机公司的一贯准则。凭此，赛斯纳在世界通用航空市场铸造出优秀信誉，经历若干次经济萧条的冲击依旧巍然屹立，青春不老。



图/东方IC

■美国西锐飞机工业公司旗下产品西锐SR22飞机。

## 5. 西锐设计公司

西锐设计公司于1984年在美国成立，致力于设计生产操纵性更强、更舒适和更安全的私人飞机。

今天，西锐已经成为全球活塞单发私人飞机的领导者，在北美有广泛、成熟的直销渠道，国际销售中心遍布欧洲、南美、澳大利亚、南非、墨西哥、加勒比海、俄罗斯和中国等地区。

1994年，西锐将公司总部迁往明尼苏达州的德鲁斯市，并开始设计开发一款四座、单发、复合材料的飞机SR20。1996年，西锐为美国国防部的战术无人飞行器生产了机身、机翼和机尾，这三个部分都使用了复合材料技术。

拥有复合材料结构和先进空气动力学特性的西锐SR20飞机，在1998年获得了美国FAA的型号许可证。它蕴含了平面仪表盘、多功能显示技术和极为出众的安全性革新，其中包括终极的保护手段：西锐机身降落伞系统。

在SR20强大飞行品质的基础上，西锐继续提高飞机的飞行速度和性能，创造了西锐的第二代机型SR22。相比于SR20，SR22的机翼和燃油容量更大，马力也更为强劲，达到310马力。该机型在2000年获得FAA的型号许可证，一直以来都是全球最为畅销的单发4座飞机。

## 6. 达索飞机制造公司

达索飞机制造公司总部位于法国巴黎，是法国第二大飞机制造公司，在1967年，由法国的两家主要军用飞机制造商马塞尔·达索飞机制造公司与布雷盖飞机制造公司合并而成，原名为马塞尔·达索·布雷盖飞机制造公司，1990年改为达索飞机制造公司，隶属于法国达索工业集团。

达索飞机制造公司主要从事军用飞机、民用飞机和航天产品的研发与制造，其中军用飞机的研制和生产是该公司专长。自上世纪90年代开始在高级公务机领域发展，在世界高端公务机市场占有率有较大市场份额的“隼”公务机产品系列，是达索公司目前的主要收入来源和支柱产品。

## 7. 钻石飞机公司

钻石飞机公司是一家全球性的飞机制造商，创立于1981年，业务遍布北美、欧洲、亚洲和澳大利亚等地，拥有员工1200人，并已生产了3500多架小型飞机。

钻石飞机公司在全球有三处地点：一是设在奥地利维也纳的公司总部，主要负责飞机的研究和开发业务，共有22000平方米生产面积和580名员工；另一处设在加拿大安大略省，由北美销售公司和一处飞机组装厂构成；第三个地点位于中国山东省的滨州市，是一个中奥合资厂，于2006年揭幕，生产的飞机主要供应亚洲市场。

钻石飞机具有操作简易、飞行安全和经济适用等诸多优点，他们自己研制开发的碳纤维合成材料，使得机身更加坚固、轻盈，有很强的耐腐蚀性。飞机的空气动力性能表现也很优异。



## 8. 湾流公司

湾流公司是目前世界上生产豪华、大型公务机的著名厂商。1999年由通用动力公司完全收购，其主要产品为“湾流”系列飞机。

湾流公司的前身是格鲁曼飞机公司。1958年推出了专为商务应用设计的第一架公务机“湾流I”。1966年出厂的“湾流II”创立了大型座舱公务机市场。1973年，阿伦·E·保尔森以200万美元从格鲁曼公司购买了湾流飞机的生产线并接管了湾流各项计划，湾流公司诞生了。随后湾流公司先后研制生产了“湾流III、IV、V”型公务机，目前生产的是“湾流IV-SP”和“湾流V”系列。

2001年6月，通用动力公司控股银河宇航公司（以色列飞机工业公司）后，将该公司的银河、阿斯特拉公务机加入湾流系列并重新命名为湾流100/200，扩大了湾流公务机的规模。

湾流公司生产的飞机，广泛应用于民用、商业、政府机构、私人、军用各个领域。美国《财富》杂志500家最大企业中，有超过1/4的公司使用“湾流”公务机。

## 9. 贝尔直升机德事隆公司

贝尔直升机德事隆公司是世界上最大的直升机制造商，公司总部位于美国南部德克萨斯州的沃斯堡，属于德事隆集团。贝尔直升机德事隆公司主要生产民用和军用直升机，以及倾转旋翼机。

贝尔直升机德事隆公司的前身是成立于1935年的贝尔飞行器公司，当时主要从事战斗机的设计制造。1941年，贝尔正式进入直升机领域，成功推出了其第一架直升机贝尔30。

贝尔公司生产的民用直升机，可乘坐多达15人，广泛用于空中运输、医疗救护及搜索救援等活动。贝尔还与阿古斯特·韦斯特兰公司合作，进行直升机制造以及直升机维修等服务。

贝尔直升机德事隆公司主要在沃斯堡和德克萨斯州的Amarillo生产军用直升机和倾转旋翼机，而民用的直升机则集中在加拿大魁北克省的米拉贝尔生产。

## 10. 欧洲直升机公司

欧洲直升机公司是欧洲最大的直升机制造商，隶属于欧洲宇航防务集团。公司主要从事民用和军用直升机的研制生产，以及直升机的维修和大修服务。

1992年1月，法国宇航公司与德国MBB公司进行联合，成立了欧洲直升机股份有限公司。法国宇航公司拥有70%的股份，德国MBB公司拥有30%的股份，目前该公司在法国和德国均有研发和生产基地。

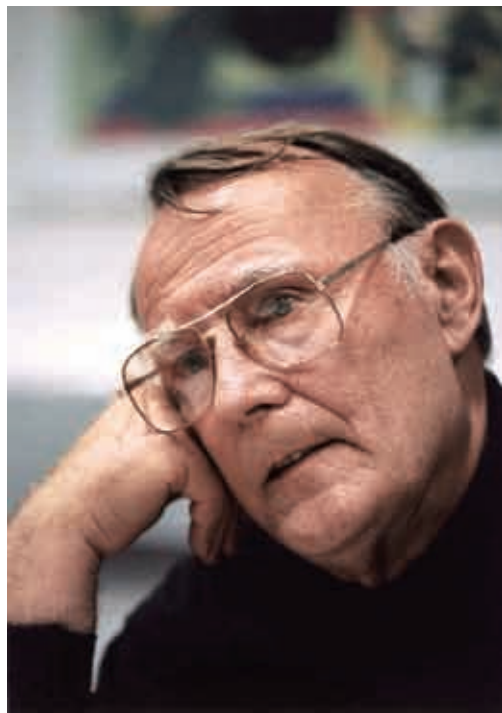
欧洲直升机法国公司有三处基地：位于法国南部马赛附近的总厂及总部基地，位于巴黎市附近的直升机桨叶制造厂，位于巴黎Le Bourget机场附近的旋翼试验中心，三处共有雇员约6000名。欧洲直升机法国公司目前开发和生产的主要产品有：松树/小狐单发与双发直升机、海豚/黑豹、超级美洲狮/美洲狮、虎/大隼、NH90、EC120和EC135，总计七个系列的产品，其中后四个系列为国际合作产品。®

# THE WINNER FROM IKEA

年少的坎普拉德在长辈帮助下建立了自己的公司，取名IKEA（宜家）。谁又能想到几十年以后，这几个字的价值就达到了70亿美元之巨呢？

## 英格瓦·坎普拉德： 从宜家到赢家

文\_白英 策划编辑\_于丹 责任编辑\_黄敏



■图为宜家家居创始人英格瓦·坎普拉德。

图/东方IC

21世纪初的某一天，一位74岁的瑞典老人来到北京，径直走进一家“宜家”专营店。他看上去精力充沛，背着一个毫不起眼的布口袋，走得很快，没有任何人陪同。这个表面毫不引人注目的老人，提起他的名字，却是如雷贯耳，他就是世界最大的家具零售公司“宜家”的创始人英格瓦·坎普拉德，在2004年《福布斯》全球富豪排行榜上，坎普拉德的个人净资产为185亿美元，列第13位。

### “我为什么不试试也搞家具经营呢？”

现在的宜家已名副其实地成为家具零售业的龙头。目前，它在32个国家开有202家分店，雇员达9万人，稳稳地坐在世界最大家具零售公司的位子上。在营销研究公司Interbrand最近排出的全球100家最有价值的品牌中，宜家名列第44位，位于百事可乐和苹果公司之前。宜家成功的重要原因与坎普拉德善于观察、思考，在任何时候都能找到商机是密不可分的。

英格瓦·坎普拉德1926年3月30日出生在瑞典南部的埃耳姆哈耳特，他从小就有做生意的天赋。5岁那年，坎普拉德陪小伙伴去买火柴，伙伴一直在抱怨去商店的路途太远，坎普拉德即兴把自己家里多余的火柴卖给了小伙伴，赚到了他生平的“第一桶金”，尽管微不足道，但对于坎普拉德的一生来说却意义重大。稍大一些后，他热衷于骑着自行车，四处向邻居推销商品，从中体会赚钱的乐趣。他善于发现别人的需要，也善于为自己的商品做宣传。1943年，年少的坎普拉德在长辈的帮助下建立了自己的公司，取名IKEA（宜家）。谁又能想到几十年以后，这几个字的价值就超过了70亿美元之巨呢？

宜家最初是一家邮寄公司，经营钢笔、皮夹等小件用品。直至1948年的一天，坎普拉德看到了一个家具大买卖的广告，不由怦然心动：“现在我住的莫科恩附近有许多小家具商，我为什么不试试也搞家具经营呢？”1953年，他敏锐地看到了家具市场发展的巨大潜力，决定放弃其他业务，专门从事低价位家具的经营，宜家家居时代由此开始。

当时瑞典国内家具市场被制造与零售商卡特尔垄断，国内各类家具展对宜家产品进行了封杀。为了应对这一状况，坎普拉德找到一家被废弃的旧厂房，并把它改造成第一个宜家仓库兼展厅，由此第一间“宜家专卖店”正式诞生。他还另辟蹊径，开创了融制造商和零售商于一体的经营方式。此举大大降低了家居产品的价格，深受消费者欢迎。坎普拉德的专卖店生意日益红火，宜家在坎普拉德不屈不挠的带领下步步扩张。1963年，坎普拉德在挪威奥斯陆开了第一个瑞典以外的分店，而后业务很快发展到丹麦和瑞士。1974年宜家又开辟了它在全球最大的德国家具市场，之后又进入加拿大、荷兰。1985年和1987年，宜家成功进入美国和英国市场。

在面向欧美等发达国家时，宜家把自己定位为面向大众的家居用品提供商。因物美价廉、款式新颖、服务良好等特点，宜家的产品很快受到了广大中低收入家庭的欢迎。进入中国之后，宜家又把原来的市场定位作了一番调整：把目光投向了大中城市相对富裕的阶层，宜家产品成功的定位和有利的品牌推广，使得“吃麦当劳快餐，喝星巴克咖啡，用宜家家具”成为了中国白领阶层的流行风尚。

### ■ “能否再便宜一点？”

坎普拉德认为：要成为一个出色的生意人，首先必须用最简捷也最廉价的办法把商品送到顾客手里。这成为他最基本的营销观念。直到今天，坎普拉德还有一个令他太太深感厌倦的习惯：“我已经习惯了在起身离开之际问一句：能否再便宜一点？”

为了更大程度地降低成本，坎普拉德决定让顾客成为自己的合作伙伴，由顾客自己动手、自己运输和自己组装来换取产品的低价格。在宜家商场，家居用品应有尽有，它把各种商品组合成不同风格的样板间，淋漓尽致地展现每种商品的现场效果，激发人们的灵感和购买欲。而它的服务人员，决不会追在顾客屁股后面做推销。在宜家，一切鼓励顾客自己去体验。靠着这种独特的经营方式，宜家在几十年的发展过程中赢得了许多忠实的消费者。

许多人认为宜家的成功在于它创造了一种特别的购物感受，如商店布局、没有销售员、提供瑞典美食，以及由顾客自己组装家具等等。但这些只是表面现象，至关重要的一个因素是它以低价格销售高质量的商品，这才是它征服市场的武器。与竞争对手相比，宜家销售的家具价格平均要低30%—50%。同时，它还在不断降价，与此相反的是，不少家具零售公司的价格却往往随着时间上涨。

宜家打出的口号是：“有价值的低价格。”它的目标是保持产品的价格不至于太高，但又不让顾客觉得它的商品是便宜货。要做到这一点，降低成本就成了不二法门。实际上，降低成本贯穿了宜家产品的整个过程，从产品构思、设计、生产到运输和营销，坎普拉德无时无刻不思考“成本”二字。

1953年，宜家历史上非常著名的一个节约成本的成功案例出现了，坎普拉德曾经回忆说：“有一次，我们刚刚为一张桌子照完相，正要装箱，一名助手说：‘天啊，这样实在太占地方了，不如把桌腿卸下来放在桌面上。’”就这样，“自助组装家具”出现了，宜家出现了平板包装，并由此得出“可拆装家具”生产得越多，运输途中的破损现象就越少，运费成本就越低的结论。此后，宜家走上可拆装家具之路，这为它成为今日的家具巨头清除了一个巨大的障碍。

在宜家，有这样一种说法：“我们最先设计的是价签。”即设计师在设计一种产品之前，就先为该产品设定了相应的成本，然后在这个成本的范围之内，尽一切可能做到精美、实用。也就是说，在产品之前，宜家就确定这种产品的价格必须能够击倒所有的竞争对手。宜家还发明了“模块”式家具设计方法，所有的家具都是拆分的组装货，一个产品分成不同的模块，是以分块来设计的。不同的模块可以根据成本在不同的地区生产，有些模块还可以在不同的家具间通用，这不仅使设计的成本得以降低，产品的总成本也随之降了下来。宜家的研发体系非常独特，能把低成本和高效率完美地结合起来，设计师们常常为了“能否少用一根螺丝或更经济地利用一根铁棍”而绞尽脑汁。这样做的好处是不仅能有效地降低成本，而且往往能够产生杰出的创意。





■图为英格瓦·坎普拉德到瑞典哈帕兰达的新宜家分店视察情况的场景。

图/东方IC

### ■ “我小气，但我很自豪”

在不过几十年的历史里，宜家迅速地成长为一个家具巨头，面对人们的好奇，坎普拉德只是笑而不答，他的著作《一个家具商的誓约》曾这样表述：宜家精神建立的基础在于热情投入，一种不断求新求变的愿望，节俭的习惯、责任感、对待任务的谦逊态度以及简单的风格。

而对于这份誓约，坎普拉德更是身体力行。虽然他已经成为了亿万富翁，但他的生活没有任何变化，他在宜家总部吃工作午餐，是从自己的钱包里掏钱付账的。有一次生日聚会，他为要不要准备酒盘算了半天，因为他估计大部分客人都会带酒来。出去视察工作，能坐火车时他绝不乘飞机，乘飞机也都是经济舱。他住在瑞士洛桑附近一个小镇，依然喜欢开着一辆已有15年头的旧沃尔沃，穿行在瑞士的乡村间。买东西时，他会首先选择折扣店。他还喜欢在露天菜市场买菜，而且是在快收摊时才去买，因为这时菜贩开始甩卖，价格便宜。在他身上实在看不出富豪的影子，而更像是一位邻居老爷爷。

在公司，他向来要求员工用纸的正反面写字。节俭，是宜家公司员工从上到下奉行的传统。“人们都说我小气，我不在乎大家这么说。我小气，但我很自豪。我在遵守我们公司的规定。”坎普拉德在接受瑞

士广播公司电视采访时说。也许正是因为坎普拉德如此节俭，宜家才能从当年瑞典农庄里的一间“小铺”，变成全球最大的家居用品零售商。正是由于坎普拉德坚守着这些习惯，宜家王国的成本体系才会长久见效。面对杰出的业绩，坎普拉德保持了他一贯低调节俭的风格，或许在他眼里，财富只是数字上的改变，而他的生活永远只属于本身。

虽然自身节俭，但对于财富，坎普拉德坦诚地表示：“可能我有一种俗不可耐的心理，它与炫耀所带来的快感有关，是想以一种特别的方式成为名人……不过，第一个100万到手的时候，我的确高兴得要命，但除了汇单上的号码，我几乎已经全都忘记了。钱不能拿来当饭吃，它只是使你变得富有。对于我来说，赚钱的动力在于为了父亲、母亲，为了自己或其他对自己来说十分重要的人，同时去实现自己的梦想。”

作为一个“好心的资本家”，坎普拉德的另一个梦想是“把追逐利润的商业动机同永恒的人类社会理想结合在一起”。为此，他建立了以他母亲的名字命名的癌症研究基金会，每到圣诞节的时候，宜家公司总部的员工们都会向这家基金会捐款。他先后设立了各种公益基金，力所能及地帮助儿童和其他需要帮助的人们。☺

# BURNISH YOURSELF INTO A DIAMOND

## 将自己打磨成钻石 ——专访苏富比亚洲区主席及苏富比钻石主席黄林诗韵

文\_本刊记者 陈方诗 策划编辑\_陈方诗 责任编辑\_黄敏



### 黄林诗韵 (PATTI WONG)

苏富比亚洲区主席、苏富比钻石主席

黄林诗韵女士是迄今拍卖界数一数二的亚洲精英之一，过去十五年来，她曾代表无数举足轻重的亚洲收藏家，出席苏富比在世界各地举行的大型拍卖会，并参与远东地区拓展客户发展业务，经验十分丰富。

黄林诗韵女士曾任伦敦苏富比办事处私人客户顾问服务部高级董事，后于2004年被委任为苏富比亚洲区主席，多年来致力拓展香港及东南亚地区的客户发展业务，并与地区内重要的买家建立紧密联系，成绩斐然。

2005年，黄林诗韵获委派出任苏富比钻石 (SOTHEBY'S DIAMONDS) 主席一职。她曾分别于中国香港及英国接受教育，持有伦敦经济学院货币经济学学士学位，并在伦敦大学亚洲及非洲研究学院亚洲艺术深造。

**她**是一个如同钻石般熠熠闪光的传奇女性，她的爷爷林炳炎是香港恒生银行创办人之一，可以说她是一个金融家的后代，但她却从事了与金融完全不同的职业，成为一个优秀钻石零售企业的主席。她就是——黄林诗韵。

钻石经过精心设计与打磨而熠熠生辉，钟爱钻石的黄林诗韵经过时光磨砺后，也散发着的迷人魅力与光芒。



■黄林诗韵带领的苏富比钻石设计的椭圆形钻石耳环。

## ■ 坚持梦想

黄林诗韵出生于一个显赫的银行世家，她从小便继承了良好的职业道德规范。高中毕业后，她分别在伦敦经济学院和剑桥大学研修经济学，但成为一个金融家显然不是她的梦想，而一件令她记忆深刻的小事却诱发了她未来的事业方向。当时，还在上学的她接受了妈妈交给她的一个“任务”：代表妈妈去竞投红酒。本身也热爱闻香品尝的黄林诗韵接下妈妈的“任务”后非常认真，在家拼命作了红酒研究后才赴拍卖现场。从此，令人激动的举牌竞标、世界经典的艺术拍品、坐在国际拍卖现场的临场感，成了她人生不断追求的重要元素。于是，她在毕业后放弃了一直研读的经济学，转而选择了进入全球最知名的拍卖行——苏富比，并负责新成立的珠宝拍卖部门，成为在伦敦苏富比工作的第一个中国人。

在日常的工作生活中，她全然没有人们想象中的富家千金的浮华与骄纵，反而是大气中透着朴素与务实，干练且严谨。她坦言说，家庭背景的确对她的事业有一定帮助，比如从小就接触父母的一些朋友，他们是收藏家，可以指导她很多东西。

当然，除此之外，最主要的还是她坚持梦想的决心。当年她进入伦敦苏富比之后，很多人（包括长辈）都估计她最多做半年或一年就走人了，不会踏踏实实扎下根来深入这份繁忙而辛苦的工作。但是，黄林诗韵不仅做了，而且一做就是近20年，更是一个脚印一个脚印，成为今天苏富比亚洲区主席及苏富比钻石主席。职位高自然也就意味着繁忙的工作，每过五分钟就会有一个电话，邮件也要十五分钟就查看一次。繁忙的工作充斥着她的每天的生活，但她却甘之如饴。她说：“能有今天的业绩很开心，能取得今天的业绩也很不容易，这中间主要还是靠公司和同事，以及许多专家和藏家对我的帮助与支持。”

说到为什么会选择经营钻石，她回忆道：“我从小就喜欢宝石。小时候，陪妈妈和她的朋友们去珠宝店时，她们都会看漂亮的设计，只有我会拿着一个放大镜在那里仔细观察钻石的切割和打磨，细细感受其中折射出的色泽和光彩。”的确，黄林诗韵对微妙的东西特别着迷，比

如彩钻和红酒。她说：“彩钻好比红酒，都是很难用语言去描述清楚的。红酒入口后富于变化的味蕾感受，这种舌尖的记忆很奇妙。而每一颗钻石的颜色也不一样，有的是淡蓝色，有的是淡蓝偏深一点，这当中微妙的视觉差异，就像不同酒庄、年份出的红酒在舌尖、口腔内释放出的多层次口感。颜色与味觉，都属于很微妙的记忆。唯有不停地品味，记忆才可能累积。”

黄林诗韵对工作如此持久的热情，一方面是因为她十分享受各种艺术品带来的愉悦感受，另一方面也来源于她对艺术品市场本身的浓厚兴趣，她善于观察，积极参与到艺术品与客人之间，并且乐在其中，发挥出天赋之才干。她常常在拍卖实践中研究，为什么这个贵，那个就便宜；为什么某瓶酒，在拍卖上出价500英镑，很多竞标者举牌，抬到520英镑，大家都不举了；再比如五颗黄钻，都是浓彩（fancy vivid）级别的，但是它们之间的切割和打磨工艺有什么不同，价格上会有什么差异；还有，拿到一颗上好的钻石，想想什么客人会喜欢它，什么客人不会对它感兴趣，这些都需要慢慢体会和琢磨。将近20年的点滴积累，让她对市场动向早已相当敏感，身经百战中练就了她十分细腻的洞察与判断力。

黄林诗韵说：“我很早就去英国念书了，所以更为强烈地意识到自己是一个中国人，对中国的文化格外看重。念完书之后，我并没有回香港，而是选择留在伦敦。和外国人一起工作，这样详细深入地了解西方文化之后，才能更好地把中国文化传播给他们。同样，学得西方文化的精髓，同时又了解中国人的传统与当下，才可能比较自如地把西方的精华融入中国本土的现实生活中。”

现在，黄林诗韵对市场动向相当敏感，在拍卖会中身经百战的她，拥有相当细腻的洞察与市场判断力。虽然她自己认识很多收藏家，但不希望他们买到可能不太喜欢的东西，因此她对拍品格外“挑剔”。买东西除了精打细算，还要考虑长远价值，她的这些大原则令熟识的买家相当信服。



■图为瑞士日内瓦，苏富比公司钻石拍卖会现场。

## ■ 成就“苏富比钻石”

黄林诗韵的成功离不开苏富比品牌，而她现在经营的“苏富比钻石”（Sotheby's Diamonds）却将她推向了更高的高度，她将“苏富比钻石”打造成了一个经典的跨界典范。苏富比钻石是由苏富比拍卖行和拥有70余年历史、擅于钻石采购、切割及打磨的史姐美诗钻石集团（The Steinmetz Diamond Group）合资经营的国际高级钻石零售企业，成立于2005年12月，旨在使别具慧眼的VIP客户一年365天均有机会在专人的服务下，选购最罕见的上乘美钻和钻饰。苏富比钻石最大的重心是精挑细选世上最稀有、最具分量的钻石，再配以出类拔萃的提炼设计。客户可通过苏富比钻石，在纽约、伦敦及香港等地私人认购其心仪的钻饰，也可以向苏富比拍卖行遍布全球的办事处查询相关详情。说到这一服务，黄林诗韵不无骄傲地说：“在苏富比买珠宝，除了可以在日内瓦、纽约、伦敦和香港的珠宝拍卖会上竞买，还能以私人购买的方式随时直接挑选苏富比钻石的精品。”

事实上，史姐美诗钻石集团过去已是苏富比的委托大客户。在早些年，黄林诗韵每年为史姐美诗卖出的钻饰超过上千万美元。通过她，缺乏亚洲据点的钻石商对于亚洲客户的品味及需求，逐步有了深入认识。两者之间的了解与信任也在一次又一次的销售佳绩中得以加强。随着黄林诗韵所推动的珠宝私人洽购业务不断成长，客人的需求越来越旺盛，供不应求的局面让她敏锐地看到了其中潜藏的巨大商机，于是她优化了多年积累下来的各环节的丰厚资源，牵线搭桥酝酿出“苏富比钻石”这个独特品牌。



■ 黄林诗韵经常佩戴的十字钻石项链。

## ■ 精准把脉商业链

毫无疑问，两个世界顶级企业——苏富比与史坦美诗钻石集团，合资成立零售品牌“苏富比钻石”，是一个相当共赢的策略结盟。

一般的珠宝商、珠宝品牌只做下游环节，钻石在开采、切割、打磨等阶段已经被不同的商人追加了相当的差价。珠宝品牌通常会用自己的商业风格镶嵌设计处理钻石，在昂贵的地段开设奢华店铺，请明星做代言，并在电视、报刊和路面上做大篇幅广告……繁杂环节的衔接让产品从制作到售出需要比较漫长的周期，这些费用最后都会折合到珠宝产品的价格中，由客人买单。

但是“苏富比钻石”的运营模式合理而巧妙地绕开了上述这些损耗，直接在核心环节上进行‘一条龙’的管理与运作。全球最大的钻石开采商De Beers（现已更名为Diamond Trading Company）把开采出来的钻石原石全部送到史坦美诗钻石集团，由它从中挑选出最优质最大颗的原石进行切割打磨。完成之后的顶级钻石，首先由苏富比去挑选，精中取精，以备‘苏富比钻石’做裸钻销售和钻饰设计之用。

更为不可比拟的优势还在于，“苏富比钻石”拿到最新鲜最上乘的钻石之后，并不需要马上付钱，因为这个项目是两者合资运营，等到产品卖出后，双方才会结算利润。这就是大大降低了企业的资金预付成本，相当程度上消解了运营风险。

在经过设计师的精妙镶嵌之后，成品的详细信息便可在苏富比全球各地的办公室被查询到，而且在苏富比的网站和图录中也可以看到苏富比钻石的内容。这些都不需要额外的广告费用和黄金地段的店铺租金，最大限度地利用了苏富比已有的成熟渠道，同时也更加多方位地为客人提供了尊享服务。整个生产和营销链条，“苏富比钻石”都是嵌入式的强强联合，把外耗降到最小。

对此，黄林诗韵说：“从商业链条上讲，我们是从源头做起的。找来最好的钻石切割与打磨公司，找来创意澎湃的设计师，再加上苏富比遍布全球的顶级客户资源，这样一个多赢联盟的独特合作模式，把风险和成本都降到了最低，但品质的保障却是一般的珠宝品牌无法比拟的，其最大的受益者是最后的购买者。这里的钻石来源有序，设计简约洗练。

为打造更完美的精品，黄林诗韵极力邀请美国炙手可热的法籍珠宝设计师詹姆斯·德·纪梵希创作一系列的限量钻饰来服务一些极为高端的客户。这个“纪梵希”正是一代时装宗师休伯特·德·纪梵希（Hubert de Givenchy）的侄子，美国珠宝界知名的设计师，工作室设在纽约名店云集的麦迪逊大街。曾先后任职于美国殿堂级珠宝品牌Verdura及佳士得珠宝部门的詹姆斯，现在是苏富比钻石的创意总监。

脖子上总是佩戴一条由白钻镶成的十字架古董项链的黄林诗韵，最喜欢的就是这种简单出色的款式。每天跟钻石相处的她，会悉心建议客户：要买好的钻石饰品，首先钻石本身一定要好。即使20年后不喜欢链子的款式，都可以作修改。

苏富比亚洲区主席与钻石主席的头衔是一顶光环，某种程度上，也是一个重任。黄林诗韵的老公常常舍不得她当“空中飞人”，但是他也明白，很难有人每天工作都像她这么开心。对黄林诗韵而言，艺术市场真的是学不完，每天看到美丽的艺术品，就算再忙，心情都会舒坦下来。就因为开心，才让她坚持到今天，也成就了今天。☺

# THE FINANCIAL PLANNING FOR ELITE MEN WITH HIGH INCOME, EDUCATION AND POSITION

## “三高”精英男士理财计划

策划编辑\_钟亚超 责任编辑\_赵晓璐



图/Getty Images

尊敬的理财师：

您好！

我今年32岁，研究生毕业后就选择了一家软件公司作为事业的第一站，工作了5年，职位也从基层升至部门主管，目前月收入已经达到了2.2万元，因为业绩比较突出，每年还有12万元左右的年终奖励。我大概就是人们口中的“三高”男，拥有高学历、高收入、高职位，但是与事业相比起来，我的家庭生活却是父母的心病，经常出差，至今还没有女朋友。

都说“三十而立”，我也确实在考虑组建家庭的问题。能不能遇到合适的女孩是一方面，另一方面，我希望能经济上有个系统的规划，为结婚做好准备。我对理财方面的知识知之甚少，收入虽然不错，至今却没有买房，而是与父母同住。父母均有养老及医疗保障，不需要我付出更多的资金。日常开销大都用在与朋友的应酬上，手上的积蓄只有活期存款8万多元、定期存款20万元和股票账户中的12万元。另外，车就不必买了，因为单位已给配车。

何先生

## 理财师团队



### ●任春

工商银行债行天下理财小组团队专员，担任FM95理财总动员和财富大赢家财经类节目特约嘉宾。先后取得了AFP、CFP国际金融理财师认证资格，拥有外汇从业人员资格证书、保险代理从业人员资格证书、网点负责人资格证书、信贷从业人员资格证书，专注于个人理财策划，为客户度身定制理财方案，提供全面的财务分析、理财规划、投资建议等理财服务。



### ●刘晖

工商银行理财支持团队基金证券组组长。2005年工商银行总行首届个人客户经理比赛第二名，2006年通过国家理财规划师(CHFP)职业资格认证；曾荣获总行“青年岗位能手”、“吉林省工行十佳个人客户经理”、“吉林省十佳财富管家提名”等称号。



### ●孙洪业

工商银行宁波分行营业部理财经理，拥有AFP金融理财师、保险代理资格证书、基金从业资格证书等资质。2011年曾获得宁波市金融节最佳理财方案奖。

## 定制背景

- 1.收入情况: 何先生作为公司的部门主管, 每年工资收入为26.4万元, 年终奖为12万元。家庭年支出为10万元左右, 主要用于平时的应酬及置装费用、旅游费用等。
- 2.资产状况: 积蓄只有活期存款8万多元、定期存款20万元和股票账户中的12万元。房产一套, 80平方米, 目前市值为100万元左右。单位配车一辆, 仅有使用权, 无任何费用支出。
- 3.负债情况: 家庭无任何负债。
- 4.保障情况: 目前, 何先生的父母及其本人都有社会保险及医疗保险, 但都没有任何商业保险。

## 何先生年度家庭收支表

收入项目	金额(万元)	占比(%)	支出项目	金额(万元)	占比(%)
日常收入	—	—	日常生活支出	—	—
何先生收入	26.4	60.82	饮食/教育/娱乐/消费等	10	100
年终奖	12	27.64	父母赡养费	0	0
			养车成本	0	0
公积金收入	5	11.52	房贷	0	0
收入合计	43.4	100	支出合计	10	100
净结余	33.4	—	—	—	—

何先生家庭资产负债表

资产	金额(万元)	比重(%)	负债与权益	金额(万元)	比重(%)
活期存款	8	5.71	信用卡额度	0	0
<b>流动性资产</b>	<b>8</b>	<b>5.71</b>	流动负债	0	0
定期存款	20	14.28	房贷	0	0
			投资负债	0	0
股票	12	8.57	自用负债	0	0
<b>投资性资产</b>	<b>32</b>	<b>22.85</b>	—	—	—
自用房产价值	100	71.42	负债合计	0	0
<b>自用性资产</b>	<b>100</b>	<b>71.42</b>	权益合计	140	100
<b>资产合计</b>	<b>140</b>	<b>100</b>	负债与权益合计	140	100

## 家庭财务分析

孙洪业 中国工商银行宁波分行营业部理财经理

何先生虽然是职场“三高”人士，收入颇丰，但其家庭财务结构却呈现“低资产、低储蓄、低保险”的“三低”结构，在收支平衡和资产构成上存在矛盾。具体来说：

1. 资产构成不合理。何先生在固定资产上的投资与其稳定而丰厚的收入极不相符，考虑到何先生目前居住的房产归属于其父亲，实际固定资产占比为零；而股票等风险资产占总资产的比重却达到了30%，在当下“重融资、轻回报”的股市现状下，可能会造成比较大的资产减值。

2. 储蓄率偏低。何先生目前年净收入已达28.4万，而其现有储蓄存款也只有28万。而且储蓄结构极不合理，在负利率的金融环境下，定期存款的比重达到总存款的72%，一旦发生急需用钱的事项，将导致不菲的利息损失。

3. 保障不全面。何先生及父母虽然都有社保及医保，但考虑到目前高昂的生活及医疗费用，基本的社保和医保是否能满足日后的支出值得商榷。且何先生是独生子女，一旦父母发生重大疾病，没有其他兄弟姐妹可以分担庞大的医疗支出。

综合以上分析，何先生宜尽快调整资产负债结构，加大对保险的投入，增加中短期固定收益类投资（例如理财产品）的比重及通过买房来主动适量负债（以每月还贷达到强制储蓄的目的），这样才能保证在成家立业后依然可以保持目前的生活品质。

## 理财师建议

1. 何先生目前比较纠结，32岁的他希望在3年之内尽快成家，因此急需一套婚房。但是从目前的财务状况来看，他的存款不足以全款购买一套新房做婚房。目前有两种选择，一是把父母的房产卖掉，买一套三室的房子，婚后和父母一起居住；二是父母的房子不动，以按揭的形式购买一套二室的婚房。究竟哪种更好呢？

**任春 中国工商银行债行天下理财小组团队专员：**何先生无论从各方面条件来讲，都是非常优秀的男士，但是由于前期缺乏一定的理财意识，所以手中留存的积蓄不多，不过何先生现在已有了理财的意识，按照他的条件可以顺利地达成他的目标。我觉得两种买房的选择对于何先生来讲都不是问题，关键是何先生未来的妻子喜欢哪种居住环境，一般来讲，比较通行的做法是何先生另外再以按揭的形式购买一套二室的房产作为婚房，可选择父母家附近的小区或同一个小区内，一方面可以互相照顾，另一方面对两个家庭来讲也有了自己的一定空间。根据何先生父母的房屋价值推断，以何先生现在手上的存款足够来作首付款，如果贷款50万的话，月供大概在5000元左右，以何先生的收入是完全可以承受的。当然，如果愿意居住在一起的话也是完全可行的。

2. 新婚姻法出台后，人们对如何最大化的保障自己的权益，有了新的认识。何先生想咨询，如果自己婚前按揭买房，将来万一婚姻发生危机，房屋的产权如何划分呢？

**刘晖 中国工商银行理财支持团队基金证券组组长：**《最高人民



## 2012年工行将全面推广小微企业信用贷款

为进一步加大对小微企业的信贷支持力度，破解长期困扰小微企业融资的“担保难”问题，2012年中国工商银行将在国内小微企业比较集中的地区全面推广名为“小额便利贷”的小微企业信用贷款服务。此前，工商银行已于2011年8月在广东地区试点推出了“小额便利贷”业务，受到了当地小微企业的广泛欢迎。截至2011年底，工行已向广东地区的近3200户小微企业发放“小额便利贷”，贷款余额达37.8亿元，平均向每户企业提供了约120万元的贷款支持，不仅有效缓解了制约小微企业发展的资金瓶颈问题，还有力地促进了小微企业的转型升级。

与历史上依托担保抵押发放的小微企业贷款不同，“小额便利贷”主要依据企业及其业主的信用状况办理，无须提供抵押或其他担保，符合相应条件的贷款可在三至五个工作日内完成审批发放，放贷金额最高可达200万元人民币，贷款期限最长可达七个月，非常契合小微企业“短、频、急”的融资需求特点。同时，这项业务还为小微企业节省了抵押担保环节的一系列费用，减轻了企业的负担。

这种过去被大家认为风险很大的小微企业信用贷款业务到目前为止质量十分优良，这一方面充分说明广大小微企业诚实守信，另一方面也与工行在风险管理方面的创新是分不开的。在“小额便利贷”的贷款审批和贷后管理上，工行不仅认真审查小微企业本身的信用状况，还将贷款风险与小微企业所在的专业市场和产业集群联系起来，根据小微企业客户群体的经营特点、交易商品种类、商业模式和运作流程等全面梳理风险点，有针对性地制定风险防控措施，不仅有效地控制住了风险，还大大提高了营销效率，凸显了大银行开展小微企业信贷业务的规模经济优势。

最高人民法院关于适用《中华人民共和国婚姻法》若干问题的解释(三)》已于2011年7月4日由最高人民法院审判委员会第1525次会议通过，自2011年8月13日起施行。其中第十条规定：夫妻一方婚前签订不动产买卖合同，以个人财产支付首付款并在银行贷款，婚后用夫妻共同财产还贷，不动产登记于首付款支付方名下的，离婚时该不动产由双方协议处理。依前款规定不能达成协议的，人民法院可以判决该不动产归产权登记一方，尚未归还的贷款为产权登记一方的个人债务。双方婚后共同还贷支付的款项及其相对应财产增值部分，离婚时应根据婚姻法第三十九条第一款规定的原则，由产权登记一方对另一方进行补偿。

在这里建议何先生进一步咨询专业律师，最好在婚前有一个婚前财产公证，这也是国外通行的做法，以免在真的发生离婚的情况时，无法达成协议。当然，我们还是希望每个家庭都能够真心和谐到永远。

3.何先生正处于事业的上升期，工作的压力也不小，应酬较多，想购买一些保险，却不知道买哪些品种比较好？

**任春 中国工商银行债行天下理财小组团队专员：**何先生的公司应该有正常的医疗保险保障，何先生作为家庭的主要收入来源，建议选择两个方向的保险产品。一是重大疾病保险，作为单位医疗保险的补充，对于其规定的10多种恶性疾病进行保障，在发生疾病时获得一次性的给付，来应对其间产生的一些自费项目，作一些经济上的

补助。二是意外保险，对于何先生这样的年轻人，也可以选择一些消费型的意外保险，每年的费用不高，但能获得一定的保障。如果等日后何先生组建了家庭有了小孩后，就需要考虑其作为家庭的支柱，购买一份长期寿险。一年缴纳一定的保费，到了保险合同约定的年龄，就可以全额返还，作为养老补充。如果期间发生了大病或其他意外，还可以获得一定数额的赔偿。

4.何先生想在结婚后，稳定一段时间，在资金及各方面条件都允许的条件下，创办自己的公司，他现在应该如何积极的理财呢？

**刘晖 中国工商银行理财支持团队基金证券组组长：**建议何先生在这段时间，主要是要开源节流，筹集资金。第一，何先生应减少旅游次数，把节省下来的资金储存起来，每个月将固定的资金投入稳定的收益工具中，如活期存款、货币市场基金、灵通快线超短期理财产品中，主要是用于积攒创业金，这部分不能进行高风险投资。第二，将固定的存款，转化成购买固定期限的人民币理财产品。第三，对于股票，还是建议减少投资，毕竟是高风险投资，可以逢高减持，适当地参与基金投资，进行基金组合，降低单只股票投资风险，同时将这部分投资灵活地配置，达到稳健增值的目的。第四，需要给自己购买一份商业保险，进行保险规划。至于具体的建议需要何先生找一位专业的理财师，通过进一步沟通，量身定制一份详尽的理财方案。☺

# ENJOY INVESTMENT AND LAND ON THE WEALTH ARK

## 睿享投资, 登陆财富方舟

策划编辑\_张姝 责任编辑\_黄敏



在过去的一年里, 投资理财市场让投资者深刻地体会到了市场风险的威力, 面对高风险投资市场的风声鹤唳, 面对并存的机遇与风险, 面对短期与长期的取舍, 如何抉择变得尤为关键。在如此复杂的状况下, 单单基于某个或某些特定行业和资产类别的研究来做出投资决策显然是不够的, 投资人更需要从更为宽广的全局视角来审视未来一年的投资抉择。龙年来到, 理财市场又将如何演绎? 哪个市场存在更大的财富增值机会呢?

图/东方IC

# WEALTH TREASURE AT THE ECONOMIC PROSPECT

## 经济图景下的财富宝藏

文\_陈潜 [中国工商银行股份有限公司广东分行营业部财富管理专家团队负责人] 策划编辑\_张姝 责任编辑\_黄敏

**预测经济就好像做天气预报：就算有各种令人眼花缭乱的图表做参考，下一步将发生什么还是会受客观因素影响。我们应当诚实地总结投资经验，准备应对各种可能存在的风险。**

回首过去一年，综合各种市场的表现，难以用一句简单的话语来概括。这一年，股市痛苦挣扎之后，重回十年原点，股民基民面临着更多选择；这一年，贵金属在疯狂炒作中一路飙升，一再刷新历史最高价格，而后又高位回落；这一年，债市因为城投债风波影响，出现大幅震荡下滑；这一年，受美债危机、欧债危机的夹击，非美货币风光不再。于是，这一年的主题便围绕保守投资展开。如货币基金，成了基金部落最赚钱的品种；国债变成抢手货，利率创出近年新高；信托“重出江湖”，变身热卖理财产品；美元重新坐上外汇宝座，受到避险资金追捧。在危机阴霾的笼罩下，曾经的一年就这样渐行渐远，新的经济图景正向我们走来。

预测经济就好像做天气预报：就算有各种令人眼花缭乱的图表做参考，下一步将发生什么还是会受客观因素影响。可能许多事情比过去更难预见，正如美国的财经专栏作家林恩说的那样：“我们正进入一个新纪元……金融市场已成为社会驱动的所在，没人能准确预测未来。”虽然未来充满了不可知，但还是有很多事情是能够确知或者能按常识推断出来的，至少我们应当诚实地总结投资经验，准备应对各种可能存在的风险。

### 后“明斯基时刻”

“明斯基时刻”是美国经济学家海曼·明斯基所描述的，即资产价值崩溃时刻，用以揭示市场繁荣与衰退之间的转折点。他的观点主要是经济长时期稳定可能导致债务增加、杠杆比率上升，进而从内部滋生爆发金融危机和陷入漫长“去杠杆化”周期的风险。因为在经济好的时候，投资者倾向于承担更多风险，随着经济向好的时间不断推移，投资者承受的风险水平不断增加，直到超过收支不平衡点而崩溃。

以2008年雷曼破产为标志，全球经济也正在经历“明斯基时刻”。2008年随着次贷危机的爆发，金融市场发生了大崩溃，发达国家私营部门经历痛苦的去杠杆化，而随着外部需求的走弱，新兴市场亦经历去产能化。政府救助金融市场、慷慨的社会保险等福利开支导致的债务累积，终于在2010年演化为希腊债务危机，并引发全球金融市场再度动荡。

而在“明斯基时刻”前，资产价格泡沫的累积在于过度自信、借贷增加和支出增长，但是目前引领经济走出困境的良方似乎也是增进彼此信任、增加开放、恢复信心、提高消费和私营部门投资。短期看，似乎难以寻得全球经济增长的良方，从金融市场看，市场的不稳定性将使得资产价格呈现大幅波动。



图/CFP

■ 2011年全球股市基本处于下跌态势，沪指下跌了21.68%。图为投资者在某证券交易厅内观看大盘指数。

## 美元, 被升值的货币

过去的一年, 经过激烈的博弈后, 美元勉强成为兑多数国际主要货币的赢家。作为眼下全球避险货币, 没有多少人真心希望美元涨, 只是美元不得已要涨, 这其中最大的不得已就是欧债危机。

日历又换了崭新的一本, 但欧债危机仍然原地踏步。所以与其是美元自身存在升值的动力, 不如说是因为其他货币不太景气, 只能是相对而言的最优选择。推动本轮美元上涨的直接原因, 是欧债危机阴影扩散导致的避险情绪升温。欧洲央行在2011年末的两个半月内二次降息, 令投资者对欧元前景更加失望。虽然欧盟就欧债问题取得过一定进展, 但市场对此并不认同。2011年, 国际各大评级机构都对欧盟遏制危机的效果表示质疑, 这令市场担忧评级机构将在新的一年持续调降欧元区国家评级。例如评级机构惠誉国际的观点便很有代表性, 惠誉国际认为: 欧元区危机的全面解决方案从“技术上和政治上都是可望而不可及”。

美国经济的基本形势也正朝着有利于美元的方向发展: 美国经济疲软复苏且大幅放缓, 但是较欧洲的疲软则好得多, 就业市场虽然阴影仍存但微露曙光, 2011年11月季调后失业率创2009年4月以来新低, 多项指标预示美国经济复苏前景较好。展望2012年美元的走势, 金融机构普遍给予了相当正面的评价。美元走势重点观望几个动向: 欧债危机仍然是最有可能推动美元阶段性走强的潜在因素, 需密切关注欧债危机动向; 其他地缘的经济大事在短期内也有可能促使美元走强; QE2结束后是否会开始QE3。

人民币是2011年极少数兑美元呈升值状况的货币, 亦步亦趋有条不紊地升值接近5%。2011年底, 人民币汇价连续十日触及跌停, 一石掀起千层浪, 绝迹多年的人民币贬值的讨论又起。虽然人民币兑美元仍处于上升通道, 但近期资本流出增加, 人民币贬值压力初露端倪。从一定意义上讲, 眼下是增加汇率弹性, 增加双向波动的好时机。但国际金融市场动荡, 国内非政府部门过去长时间累积了过量的人民币资产, 本外币资产配置失衡, 人民币贬值的预期可能加剧资本流出。所以可判断人民币对美元汇率将小幅双向波动, 政策当局不会容忍较大幅度的贬值。从资产配置的角度出发, 投资者可以考虑增持外汇, 改变持有人民币资产的单一局面。

## ■ 找到适合自己的选股指标

股民选股最依赖的就是各种技术指标，但指标选股往往有很大的缺陷，在运用中须加以注意。

一是遇到政策变化或突发消息，市场会出现巨大波动，指标有时会钝化失灵，不具备参考意义。二是指标也是可以做出来的。因为多数股民都在看指标，所以主力也可以将指标做得好看，以达到诱多的目的；也可以将指标做得很难看，用来打压股价。可以高开低走，让指数收阴；也可以低开高走，让指数收阳，达到洗盘的目的。有些主力精于“刻盘”，可以将股价收在88等富有特殊意义的价位上。三是对于指标每个人可以根据自己的经验有不同的理解。例如对于波浪理论，因为大浪里有小浪，其中看涨的第五个波段从什么时候算起、怎么数很难统一。另外，对于K线中的一些实体是持续信号还是反转信号，不同的人根据自己的经验也会做出不同的判断。

因此，在运用指标时，最好不要凭借单一指标就做出判断，而要综合运用，相互印证，最好是和量能结合起来运用。当然，前提是对大趋势和股票基本面有比较正确的判断。

## 投资时钟将指向债券资产

金融界有“投资时钟”的理论，它将经济分成周而复始循环往复的四个不同阶段，每一个阶段对应的投资品有着很大区别：在衰退阶段，央行降息以刺激经济，债券或债券基金是最佳选择；在复苏阶段，GDP和企业利润大幅上升，股票或股票型指数基金是最佳选择；在过热阶段，央行加息以控制通胀和过热的经济，因而大宗商品是最佳选择；在滞胀阶段，股票不是很景气，现金为王，货币基金是最佳选择。

投资时钟是概率事件，按照投资时钟的逻辑首先判断经济所处的周期，然后根据不同周期阶段配置最优资产。因此，选择资产配置的方向，追求资本利得最大化，先要判断经济周期所处的位置。单纯从资产价格的表现看，2011年经济所示的滞胀周期，所有可交易类资产的价格表现都很差，股票和债券市场双熊，地产价格表现虽然平稳，但成交低迷，地产价格出现下跌也不算意外。过去一年里年可配置的资产里，现金成了大赢家。

滞胀之后紧接着是衰退期，衰退期的经济特点是经济下滑的同时物价也下降，这个时期一定是放松货币来刺激经济，这个阶段债券资产会表现非常好，投资债券资产可以获得丰厚的价差收益。如果认同上述逻辑的话，那么对如何配置债券资产以及何时配置债券资产的判断，可能就变成经济滞胀周期何时结束的问题，或者说2012年会不会结束滞胀周期。

关于经济滞胀的讨论，业界有很多争议。尽管有些声音认为，全球经济尚未进入滞胀，但是我们从金融产品的种种表现看，可能已经进入了滞胀。那么何时结束滞胀，2012年会不会进入滞胀后的衰退期，成为债券牛市的起点阶段呢？面临未来极大的不确定性，作为投资的实践者，与其争论，不如静观其变，追随市场。市场会发出信号，债市将引发新一轮的关注热潮。

假如2012年利率产品处于牛市初始阶段，那么从资产表现来看，通货膨胀将出现回落，国债首先会一马当先表现优异，金融债紧随其后，等到经济复苏时，信用债将走向自己的舞台，这一切不会毫无预兆。如果是右侧交易者（追求比市场先行一步的投资者），投资的节奏应该是国债、金融债，然后才是信用债；如果是左侧交易者（等市场形成明确趋势才入场的投资者），应该选择收益率高的信用债，耐心等待经济的复苏。

过去的一年里，或许各行业股票满盘皆输，如果要挑选出最不坏的行业，国内银行业股票的表现可圈可点，属于最抗跌的品种之一，有些银行股甚至逆市上扬。

### 股市，价值投资者的狩猎场

有人这样解释2011年股市的大起大落：过去20年间宽松的货币政策，制造了巨额投机资本。因为全球经济规模有限，不足以支撑投机资本的预期回报水平，它们只能制造大幅度的市场波动来平衡财富。于是，恐慌者会在市场低迷的时候进行抛售，而在市场繁荣的时候，又会满怀憧憬地高价买入。

显然，股票价值的一味下跌是最被多数投资者痛恨的。但是有一种人例外：价值投资者。例如麦克·普莱斯，他是著名的价值投资者，他认为只要做对下列三件事，价值投资即可成功：股价低于资产价值；公司经营阶层持股越高越好；干净的资产负债表，即负债愈少愈好。在多数时间里，我们都买不到打折的股票，什么时候才能令股价大大低于资产价值呢？当股票价值一味下跌时，对于一个有耐心的价值投资者来说，这是一个期待已久的淘宝场。2011年11月14日，巴菲特接受CNBC电视台专访，做出了对2012年的五大预测：第一，世界很不确定，但坚定持股优秀公司。第二，股市还会大幅波动，利用过度反应低价买入好公司。第三，还会有各种坏消息，但会继续买入优质银行股。第四，有些优质大盘股出现买入良机。第五，欧债危机不同于美国金融危机，要解决还需较长时间。很显然，巴菲特并不认为2012年仍然是个收获的日子，但要选择优质的投资品倒是个好机会。

过去的一年里，或许各行业股票满盘皆输，但如果可以挑选最不坏的行业，国内银行业股票的表现则可圈可点，属于最抗跌的品种之一，有些银行股甚至逆市上扬，民生银行涨幅达两位数。客观地说，国内银行股低估值既有某些合理性，也有不合理因素，在投资策略上反应出趋势投资与价值投资的对立与纠结。目前银行股低估值的合理性在于，银行处于景气高点、银行利润来自保护和供给过多、资产质量未来的不确定性等。但低估值也具有某些不合理因素。展望2012年银行业，稳定的利润增长、确定的投资收益也是吸引人的亮点，根据某行业分析师2011年底的判断：2012年银行股有10%—20%的绝对收益，主要是盈利提升带来的投资收益；谨慎假设银行估值不提升；无论从PB还是PE角度，业绩提升能推动银行股价。

在这里要强调的是，趋势投资和价值投资的背离。在一味追求盈利的心态下，国内的多数投资者偏好听故事，期待能快速拉升的趋势性投资机会；而价值投资需要以时间换空间，大多时候投资者都不能等待。而银行股恰恰最不适合做趋势投资：市值占比最高，同质性很强、同涨同跌，难以快速拉升、基本面清晰，无题材可做。当然，没有最糟糕的投资品与投资方法，只有最适合自己的投资方法。任何市场都有炒作，真正的风险存在于随波逐流中，每个人都应该先充分了解自己，找到适合自己的投资方式。☺

# OPEN THE WEALTH WISELY AND TRACK THE "AFTER SPRING FESTIVAL" EFFECT

## 智启财富，跟踪“春节后效应”

文\_朱沛琴 [中国工商银行湖南分行营业部国际金融理财师] 策划编辑\_张姝 责任编辑\_黄敏



图/东方IC

普洱茶因受经济形势影响较小，成为一种投资避险的另类理财产品。图为第六届中国国际茶业博览会上，各方嘉宾在茶商展示区内品普洱茶。

在过去的一年里，市场给投资人士上了一堂生动的“投资风险教育课”：在国际上，欧洲债务引发多米诺骨牌效应，美国消费衰退明显；回到国内，CPI巅峰已过，CPI同比涨幅在7月份创出6.5%的高点后，逐月下降，12月份CPI创2011年以来新低，CPI再次步入上行通道尚需时日。但整个市场的风险依然、中小企业融资较难、房地产调控效应等种种问题，使投资、消费、进出口三驾马车同处拐点期，中国整体经济形势仍存不确定性。很多人被短期不利因素困扰而不知何去何从。那龙年春节来临时，投资者应该注意什么呢？本文就2012年春节过后的部分主要投资品种予以剖析。

宏观政策与经济环境、投资标的所属市场的发展趋势、自身对风险的承受能力和预期收益率，是所有投资理财人士都应重点考虑的因素。

### 重心：追求稳定收益

乔治·索罗斯曾说过：“凡事总有盛极而衰的时候，大好之后便是大坏。重要的是认清趋势，转变不可避免，要点在于找出转折点。”相应地大坏之后呢？俗话说：“没有只涨不跌的资本市场，也没有只跌不涨的资本市场。”2012年春节过后，经济增速放缓已经是大概率事件。在这样的宏观经济形势下投资，追求持续稳定的收益成为重心。

春节过后，2012年总资产保值增值的理念显得尤为重要，即通过不同的资产间风险的对冲，以实现总资产收益率跑赢长期无风险收益率。就理财而言，关键要在把握趋势认清方向的前提下，选择合适的投资品种进行资产配置。着眼未来一年到两年，无论资本市场或房地产市场是否会重拾涨势，都建议高净值群体继续将固定收益类的投资标的作为必备品种进行配置。具体而言，在当前货币市场出现局部放松的情况下，固定收益类信托产品（主要是信托类产品，风险可控、可识别并且预期收益明确，与传统固定收益类产品相比，在收益率上更具吸引力）应该是高净值群体资产配置的重要组成部分，并且可以适当加大投资比重。但对具体投资标的而言，质量和价值发现将决定其风险水平和升值空间，因此需要有足够的有效信息进行判断，特别要注意流动性风险，因为流动性的错配可以直接影响到自身资产价值最终的增减。在广泛的资产类别中保持投资的多样化，不仅是表现良好的投资，还包括表现不尽如人意的投资，但更要专注于质量。

从历史经验来看，在通胀见顶回落、经济增速向下的情况下，降息、降低存款准备金率等货币政策的松动都会带来债券市场的好时机。

从美林投资时钟看，2012年中国经济正处在经济增速下降和通胀初现拐点的阶段，流动性紧张的情况还将继续存在，这决定了资金成本较高，有利于短期债券基金处于较高的收益率水平。同时，由于经济增速已经减缓、外部局势依然动荡，继续紧缩的政策有望缓解，加息的可能性进一步降低，长期债券基金也已经可以积极布局。更引人注目的是，监管层已明确把“短腿”的债券市场发展作为提高直接融资比重的渠道，相信会在机构债、市政债等固定收益类金融产品方面有所作为，出台扶持债券市场发展的重要措施，可以说，制度性红利将推动债市上行的实质性利好。建议增持收益确定性较强的短期债券基金，如：货币基金、超短债基金，并开始关注和布局长期限债券基金。操作策略方面，一般来说，债市上涨遵循利率债先行、信用债紧跟、可转债延伸的递进循环。现在利率债已经在上一波行情中有所表现，积累了一定涨幅。所以投资者要调整心态，重点关注信用债。期限结构上，可逐步弃短换长，积极配置凸性较大、流动性好、绝对价格低的中长期品种。



## ■ 保本型基金：完全“保本”有学问

保本型基金近来受到很多投资者的青睐，不过只有在特定的条件下，保本型基金才能真正地给投资者带来本金的保障。那么投资者购买保本型基金时，如何才能真正地实现“保本”呢？

### 1. 持有产品到期，才会获得本金保障

基金公司所发行的保本型基金，其保本都是以某一个固定的投资期限为前提的，只有持有产品到期，才能够获得本金上的保障。因此，投资者在购买保本型基金前，一定要算好自己的资金运用时间账，根据自己的实际资金需求来投资。因为保本仅限于投资人持有到期的基金，如果提前赎回，基金公司是不承担任何保本义务的。

### 2. 申购期买产品，不一定能保本

保本型基金的购买时机对保本有非常关键的作用。多数基金公司对于自己旗下发行的保本型基金都规定，只有在认购期内购买的保本型基金才拥有保本的特性。当然，有的保本型基金在申购期购买，如果能够持有到期，也会得到本金不会损失的“优惠”，但这类保本型基金少之又少。因此，投资者需要多加研究，把握好购买时机。

## ■ 固本：平衡安全收益

过去一年里股市不景气、基金多数亏损，让人记忆犹新，不胜唏嘘。巴菲特说“投资的第一原则是保住本金”，只有本金有保证的前提下，才能迎来优厚的投资回报。能够保证本金安全的投资理财方式，得到越来越多的投资者关注。哪些类型的理财方式能够较好地实现投资的安全性与收益性的平衡呢？

### 1. 储蓄

长期以来，储蓄都具有安全可靠、手续方便、形式灵活等优点。除了传统的定期和活期，银行还推出了诸如通知存款、利息调增、自动转存、约定周期转账、约定金额转账、定活通、存贷通、卡贷通、网贷通等集流动性、安全性、便利性于一体的新型品种，只要方法得当，储蓄也可以钱生钱。例如20年的房贷基准利率为7.05%，若执行七折利率优惠，利率仅为4.935%，低于5年期的定期存款利率，轻轻松松地就达到了钱生钱的目的；再如存贷通将储蓄存款与个人融资予以绑定，以存款享受贷款利率的方式实现流动资金的增值，可以最大限度地降低融资成本。

### 2. 保本基金

保本基金是指通过采用投资组合保险技术，为投资人提供本金保障，使投资者的投资目标在锁定下跌风险的同时力争有机会获得潜在的高回报。但必须引起注意的是，保本基金具有一定的保本周期，投资者只有在认购期购买并持有到期，才能享有保本条款承诺的权利。因此投资保本基金时，应充分考虑保本周期是否与自身的投资周期相匹配。

### 3. 万能险

万能保险具有最低保证利率（目前的保底收益在2.5%左右），是介于分红险与投资连险之间的一种投资型寿险。除保本收

益外，万能险还能获得结算利率。目前的结算利率普遍高于一年期存款利率，有的超过5年期存款利率。须提醒的是万能险涉及初始费用、手续费和管理费等，因此初期回报率不会太高，甚至有亏损的可能性。

### 4. 银行保本理财产品

目前的银行理财产品中，相当一部分为保本的挂钩型理财产品，包括保本保收益型和保本浮动收益型。通常情况下，购买银行保本理财产品可以保证本金安全。但此类产品的保本有期限限制，一旦提前终止或赎回，就不在承诺范围内。同时，保本型产品一般规定的保本期限较长。

### 5. 国债

以国家信用担保的国债历来被投资者公认为最安全的投资工具，虽然美债及欧债令人心生警惕，但在中国，国债公信力尤为有力。目前我国国债分为凭证式国债、记账式国债和电子储蓄国债。其中，凭证式国债和电子储蓄国债不能上市流通，没有信用风险与价格波动风险，利率也比同期储蓄存款利率高。记账式国债可以上市交易，可随时买卖，收益相对较高，但保本功能随之下降。

### 6. 货币市场基金

货币市场基金可以及时把握利率变化及通胀趋势，追求稳定的较高收益，将闲置的资金投资于货币市场基金，聚沙成塔，可以避免隐性损失。同时，相较于银行定期存款，买卖货币市场基金一般都免收手续费，申购费、赎回费都为零，资金进出非常方便。当市场行情转好时，投资者还可以将所持有的货币基金和同一管理人旗下的其他开放式基金进行基金转换，及时把握货币市场、股市和债市的机会。具体到货币基金的选择上，作为现金管理工具，货币基金本身对于流动性的要求相对较高，奉行“以大为美”的原则，规模越大基金操作腾挪的空间越大，不易受大额申赎的影响，更有利于投资运作和控制风险。

## 增值: 变通投资思维

对于已经或接近实现财务自由的投资者,除了上述传统的、安全性较高的方式之外,其实还有更多的投资品种可供选择。建议在全盘的财富规划上做好通盘考虑,以达到财富增值保值的目的。比如,信托投资、定向增发、房地产投资、艺术品投资,甚至购买玉石、红木等另类投资都是“钱生钱”的有效手段。

### 1. 信托投资

信托产品属于高风险高收益的理财产品,投资者要仔细甄选适合自己的信托产品。以目前市场上发行数量最多的房地产信托为例,五个方面值得注意:一是选择具有长期经验、专业团队和良好业绩的信托公司。二是选择好的交易对手。由于房地产信托产品多来自于项目销售回款,所以项目质量及操盘开发商的资质、实力显得尤为重要。三是房地产市场是信息不充分的市場,加之房地产金融的垄断特征,要密切关注房地产法律和政策的变化。四是看担保,通常情况下土地使用权抵押或房地产项目公司股权质押优于第三方保证,有的还设计了组合的担保策略,投资者在甄别产品时应坚持“抓大放小”的原则,重点关注最容易掌控和变现的担保方式。五是房地产市场区域很强,在同等条件下,投资者应选择经济发展水平较高、当地房地产市场较具成长性、投资环境以及配套基础设施较完善的地区。

### 2. 定向增发

定向增发的财富效应早已引起各路机构在此逐鹿。事实上,目前私募基金、公募专户基金、私募股权投资(PE)基金等都有理财产品专注于定向增发。不过参与起点大都在100万以上。投资者在决定参与之前,须端正认识,辩证看待参与定向增发,参与相关产品并不能保证获得超额收益,资本市场下跌,定增市场也同样受到牵连。如截至2011年11月,有67家公司股价已跌破了增发价格,破发率达到近46%。但从长远看,仍能获得好于二级市场的投资收益。

### 3. 另类投资

普洱茶、红酒等高端享受品受经济形势影响较小,具有与艺术品相类似的历史价值和欣赏价值,精神上和物质上都可以为人们所满足,自然成为一种投资避险的另类理财产品。不过此类产品多为非保本浮动收益型产品,对于此类产品是否能够获得高收益,要视供给方和宏观经济等基本因素对它的影响而定,投资者应持谨慎态度。在有能力基础的情况下,按适当的比例进行投资。

对于红酒投资,在顶级年份红酒价格高位盘整的情况下,短期的价格平稳,事实上正是下一轮补涨的先兆,可择时进入,期酒获利正在走红,只是投资期酒获利的关键是早期投入。据调查,超级二线品牌也越来越受到市场的关注,随着投资级红酒在中国市场的普及,超级二线品牌的价格具有进一步上升的空间。

### 4. 投资移民

随着政策的进一步明朗化,富人们投资移民的脚步正在加快。在他们看来,一旦获得成功,将是人生中最富有价值的一次投资。为子女未来打算投资移民最为主要的目的,除此之外,国外良好的福利和性价比相对合理的生活成本吸引力颇大。

### 5. 杠杆投资

相对于投资者来说,融资融券最为显著的特征在于通过保证金支撑为投资者提供了“以小博大”的机会。说到底融资和融券都只是一种投资交易方式,本身无所谓好坏,关键是放大的杠杆作用。如果方向选择错了,亏损就会加倍放大,如果方向正确,收益也会加倍。也就是说,融资融券是一种放大了投资收益与亏损的交易方式。假设某投资者信用账户中有1000万元(现金)保证金可用余额,拟融资买入股票A,融资保证金比例假定为20%,则该投资者理论上可融资买入5000万元市值的股票A。如果股票A在买入后市值上涨了10%此时,投资收益率为50%;反之,如果股票A在买入后市值下跌了10%,此时,其损失也是50%。融资融券作为一种具有显著杠杆特征的交易方式,其放大的不仅仅是投资收益,同样也放大了投资亏损的风险。投资者在参与前,必须客观地评判自己的风险承受能力,让投资处于风险可控的范围内。还要充分地了解、研究市场,尽可能透彻地判断市场运行的方向,博取大概率的投资方向选择,并及时掌握止损点。

总而言之,宏观政策与经济环境、具体投资标的的所属市场的发展趋势、自身对风险的承受能力和预期收益率,是所有投资理财人士都应重点考虑的因素。建议2012年的投资,从个人及家庭的实际风险承受能力出发,配合家庭与个人的成长阶段和经济状况,以总资产安全为前提,在保持流动性的基础上,及时把握各类市场的结构化机会,以多元化组合的方式获得适当的收益预期,相信“无边春色来天地”的美景正在向我们走来。☺

# FIVE COUPS TO WIN THE BATTLE IN FOREIGN EXCHANGE INVESTMENT

## 五妙招决战外汇投资

文\_李海涛 策划编辑\_张姝 责任编辑\_黄敏



■图为2011年10月25日，韩国首尔，韩国外换银行总部的外汇交易员工在工作。

外汇投资的魅力在于：这是一个创造奇迹、制造梦想和充分发挥自由意志的地方。投资者相信凭着智慧、勇气、热忱和汗水可以跻身于赢者行列，但事实上，在通往成功的道路中，等待我们更多的是思索，是利用智慧不懈的追求和努力。此外，要知道恐惧会蒙蔽双眼，贪婪会蒙蔽心灵，所以投资者在进行外汇投资的时候既要修炼自我心态，又要把握一些基本的投资策略，以便投资时游刃有余，随机应变。在高风险的外汇市场中，掌握有效的外汇操作策略对于外汇投资有很大的帮助。

### 精心建立开盘

外汇市场赋予了投资者更多的自由：保证金的调节和交易方向的选择。这种自由是一把双刃剑，可以创造神奇，亦可以制造毁灭。投资者希望破解市场的奥秘，开采这取之不尽的宝藏。于是，投资者在无意间以严格的标准来衡量自己，力求抓住正反两面的每波行情。以能跑赢大势为目标，以能抛到市场的高点、抓住价格的低点为自豪。而当投资者以十足的信心这样做时，可能并未收到理想的收益，市场还是那么高深莫测。其实这时投资者需要冷静下来，仔细反省自己，完善自我的交易弊端。孤注一掷并不一定会取得成效，相反，做好基本功，可能会让之后的投资道路平坦一点，但是警惕心是必须一直保持的。

外汇市场赋予了投资者更多的自由：保证金的调节和交易方向的选择。这种自由是一把双刃剑，可以创造神奇，亦可以制造毁灭。

在开始投资的时候，要学会建立外汇账户的开盘、止损斩仓和获利平仓。所谓的“建立开盘”就是敞口（也有头寸的说法），即买进一种货币，同时卖出另一种货币的行为。开盘之后，买进的货币称为多头，卖出的货币称为空头。选择适当的汇率水平以及时机建立头寸是盈利的前提。如果入市时机较好，获利的机会就大；相反，如果入市的时机不当，就容易亏损。

“止损斩仓”是在建立开盘后，所持币种汇率下跌时（所持币种贬值时），为防止亏损过高而采取的出仓止损措施。例如，以100的汇率卖出美元，买进日元。后来美元汇率上升到108，眼看名义上亏损已达8日元。为防止美元的继续上升（即日元的贬值）造成更大的损失，便在108的汇率水平买回美元，卖出日元，以亏损8日元结束了敞口。在这一时期，如果投资者不能及时止损，而选择等待下去，希望汇率回头，这样当汇率呈现一路下滑趋势时会遭受巨大亏损。

可能“获利”的时机比较难掌握。在建立开盘后，当汇率已朝着对自己有利的方向发展时，平仓就可获利。例如在125买入美元，卖出日元。当美元上升至127时，已有2个日元的利润，此时卖出美元，买回日元使美元头寸轧平，赚取日元利润。当然，也可以按照原来卖出日元的金额原数轧平，赚取美元的利润，这都是平盘获利行为。特别要强调的是，掌握获利的时机十分重要，平仓太早，获利不多。平仓太晚，可能延误了时机，汇率走势发生逆转，不盈反亏。这都需要投资者们日常多积累操盘经验。

■ **投资贴士：外汇投资者必须认识自己的性格与能力。** 俗语说：知己知彼，百战百胜。我们要了解自己的性格和优缺点，并加以妥善发挥。入场后应谨记买卖原则，原先设置好的投资计划切不可随意更改，个人资金多寡不同，对市场风险的承受度也不一样，应该遵守自己的计划。当然，也切忌逆势。在外汇市场上，“顺势者赚，逆势者赔”也是言之有理的。要谨慎地观察市场，加上客观的基本分析，辅以历史轨迹的技术分析，便可以顺势入场。因此，局势未明时尽量采取观望态度。在决定买入或卖出外汇之前，一定对市场保持乐观的看法，必须具备充足的投资信息、市场信息以及平和轻松的心态。

### 价格看涨原则

外汇交易24小时连续交易，涨跌连续，周而复始。看涨原则在外汇买卖中同样适用。因为价格上升的过程中只有一点是买错了的，即价格上升到顶点的时候。除了这一点，其他任意一点买入都是对的。在汇价下跌时买入，只有一点是买对的，即汇价已经落到最低点。除此之外，其他点买入都是错的。由于在价格上升时买入，只有一点是买错的，但在价格下降时买入却只有一点是买对的，因此，在价格上升时买入盈利的机会比在价格下跌时买入的机率大得多。

具体可以通过观察汇价走势图来分析。当走势图在汇价筑底形态时（筑底形态一般有三重底、头肩底、双重底和半圆底），底部横向构筑面积越大，代表上涨累积的动能越多，上涨的幅度也越大。在此阶段，投资者可进行低买高卖的区域操作。不过，保守一点的话，可放弃该阶段的盈利机会而转战到上升阶段。上升阶段也是投资者盈利的主要来源。当汇价打破前期底部的颈线，就预示着一轮上升走势的开始，并且上升的高度一般为前期底部的垂直高度。这个阶段通常的行情耐力十足，是行情上升的主阶段，幅度大且速度快，虽然持续不久，但遇到上档压力只要稍作回档整理就能马上再度发动新一轮的上攻，该阶段初始时期应是勇敢追买的最佳时机。在上升阶段的后期，这时行情走势企图向上再度推升，但多头用尽力气也没法突破前一波高点，最后向下突破颈线完成头部而进入下跌阶段。在此阶段，前期的中长期买单应出手，短线可试做快进快出的区间操作。

■投资贴士：“过去的价位”也是一个难以克服的心理障碍。不少投资者就是因为受到过去价位的影响，造成投资判断有误。一般来说，见过了高价之后，当市场回落时，对出现的新低价会感到不习惯；当时纵然各种分析显示后市将会再跌，市场投资气候十分恶劣，但投资者在这些新低价位水平前，非但不会把自己所持的货售出，还会觉得很“低”而有买入的冲动，结果买入后便被牢牢地套住了。因此，投资者应当“忘记过去的价位”。

### “金字塔”加码原则

“金字塔”加码的意思是：在第一次买入某种货币之后，该货币汇率上升，眼看投资正确，若想加码增加投资，应当遵循“每次加码的数量比上次少”的原则。这样逐次加码，买入数会越来越小，就如金字塔一样。因为价格越高，接近上涨顶峰的可能性越大，危险也越大。同时，在上升时买入，会引起多头的平均成本增加，从而降低收益率。在账户出现浮动利润，走势仍有机会进一步发展时加码，是求取大胜的方法之一。加码，属于资金运用策略范畴。增加手中的交易，就数量而言，基本上有三种情况：第一种是倒金字塔式，即每次加码的数量都比原有的旧货多；第二种是均匀式，即每次加码的数量都一样；第三种是金字塔式，即每次加码的数量都比前一批总合约少一半。如果行情是一帆风顺的话，那么上述三种处理都能赚钱。如果行情逆转的话，这三种处理哪种比较科学、哪种比较合理就立见高下了。而在传言时买入（卖出），于是实时卖出（买入）的原则外汇市场与股票市场一样，经常流传一些小道消息甚至谣言，有些消息事后证明是真实的，有些消息事后证实只不过是谣传，甚至是庄家特意布下的陷阱。交易者的做法是，在听到好消息时立即买入，一旦消息得到证实，便立即获利出仓。反之亦然，当坏消息传出时，立即卖出，一旦消息得到证实，就立即买回。如若交易不够迅速很有可能因行情变动而招至损失，或错过赢利机会。

■投资贴士：谨记“忍耐是一种投资”的格言。这一点相信很少有投资者能够做到。从事投资工作的人，必须培养良好的忍耐力，这往往是成败的一个关键。许多失败的投资者并不是分析能力低，也不是缺乏投资经验，而是欠缺了一份耐力，过早买入或者沽出，于是招致无谓的损失。比如，美元一直在涨，那么始终持有美元不就是一种投资吗？早起的鸟儿不一定有虫子吃。

## 工商银行个人结汇业务

工商银行的个人结汇业务为客户进行外汇投资提供了便利。个人结汇是指在符合国家外汇管理局规定的前提下，按照工行当日实时牌价将外币兑换为人民币的业务。您可通过工行指定网点办理或者通过工行网上银行办理“小额结汇”业务，年度结汇最高额度为等值5万美元。这项业务的特色优势如下：

●**币种多**：工行可为您办理美元、港币、日元、欧元、英镑、澳大利亚元、加拿大元、新加坡元、瑞士法郎、丹麦克朗、挪威克朗、瑞典克朗、澳门元、新西兰元、韩元、台币、马来西亚林吉特和卢布等18个币种的结汇业务。具体能兑换的币种根据网点业务开办情况而不同，办理前请发送短信至95588或拨打95588客户服务热线咨询。

●**范围广**：无论是境内居民或境外人士，均可持外币现钞或外汇账户存款在工行办理结汇。

另外，境外个人在离境前可凭护照、原结汇凭证、外卡在ATM的取款凭条在工行指定网点将结汇换得的人民币换回外币。此服务按地区开通，详情请拨打95588客户服务热线咨询。

## 正确面对止损

止损，顾名思义是控制损失的意思。止损是投机活动中的基本功，最简单，最有效，虽然人人都知道，但是很多人做不到。在炒外汇和股票投机中，判断方向和风险控制的重要性是等同的，如同正方形的长宽，两条边长一样，不分孰轻孰重。炒外汇投机中，运用的是保证金制度，用5%—10%的资金可以进行全额资金的交易，风险和利润被10倍甚至20倍地放大。很多人在实际操作中，只看到了炫目的利润，而淡化了甚至忘记了风险，最后陷入困境。

不要在赔钱时加仓的原则在外汇交易中同样适用。在买入或卖出一种外汇后，遇到市场突然以相反的方向急进时，有些人会想加码再做，这是很危险的。例如，当某种外汇连续上涨一段时间后，交易者追高买进了该种货币。突然行情扭转，猛跌向下，交易员眼看赔钱，便想在低价位加码买一单，企图拉低头一单的汇价，并在汇率反弹时，二单一起平仓，避免亏损。这种加码做法要特别小心。如果汇价已经上升了一段时间，很可能会越跌越买，连续加码，让汇价总不回头，那么结果无疑是恶性亏损。很多专业炒外汇投机者，既精通技术分析，又精通基本分析，也在多次投资活动中取得赫赫战果，但因一次失手造成千古恨者，如巴林银行事件中的尼克·李森，曾因控制全球铜交易量5%而得名“5%先生”的滨中泰男，等等，这些本来在业界享有很高声誉的人物，只因为一个错误而身败名裂，留下深刻的教训。而这个简单的错误就是：没有及时止损。

■**投资贴士：定下止损位置。**这是一个极其重要的投资技巧。由于投资市场风险颇高，为了避免投资失误时带来的损失，因此每一次入市买卖时，都应该定下止损盘，当汇率跌至某个预定的价位，还可能下跌时，立即交易结清，因而这种订单是限制损失的，这样便可以限制损失的进一步扩大。只有这样，才能保证自己的利益最大化，损失最小化。世界上没有万能的理论、万能的技术分析方法、万能的分析师，任何高明的理论、精密的方法、高超的分析师都有出错的时候，只有止损盘可以让你免受重大损失。

## 交易步步为营

势不变则守，势变则动。在一个下降趋势没有改变的时候，要坚守住自己的现金；在一个上升趋势没有改变的时候，要坚守住自己的盘面。外汇投资是一项严肃的工作，投资者不要追求不稳定的暴利，稳定的交易投资才会带来真正的收益。因为做交易的本质是有效地控制风险，风险管理好，利润自然而然。这就要求投资者在感到汇市走势不够明朗，本身又缺乏信心时，以不入场交易为宜，否则难免存在做出错误判断的可能。当然，也不要盲目追求整数点外汇交易，因为大多时候投资者会为了强争几个点而误了时机。例如有的人在建立开盘后给自己定下一个盈利目标，便等待这一时刻的到来。在价格已经接近目标或者还差几个点未到位的好时机却没有及时平仓获利，只是碍于原来的目标，在等待中错过了最好的价位，错失良机，这样的情况都是我们不愿意看到的。

其实，炒外汇真正的利器是自己的感悟与思想，跟随趋势交易是永远不被市场淘汰的技术。成为一个优秀的外汇交易高手十分简单，只要能树立在市场上生存的正确原理，并坚持恰当地运用它。所以，在交易过程中需要我们步步为营。

■**投资贴士：进行交易时，我们买入某种货币是因为预期它将升值，事先买入待其升值后再卖出以博取差价。**这个道理很明显，但初入市的投资者却往往忘了这个道理，不是把精力放在研究价格的未来走势上，而是把眼光盯在交易成本上，总希望自己能成交一个比别人更低的价格，经常为了寻找一天的最低价而错失买卖时机，待第二天看到没有买到的股票升值时才追悔莫及。因此，认准大势就要迅速出击，不要被眼前的利益所迷惑，只要它还能涨，今天任何时候买明天再看都是对的，今天的最高价也许就是明天的最低价。来摘“西瓜”，就不要贪求“芝麻”。⑤

# LOCK THE “REAL GOLD” WITH SEVENTEEN COUPS

## 十七招锁定“真金”

文\_曹志强 策划编辑\_张姝 责任编辑\_张中英



图/CFP

■图为中国工商银行深圳分行在深圳大中华喜来登酒店举办的“黄金牛市、投之有道——黄金投资分析讲座暨亚运吉祥金鉴赏会活动”中，展出的独家代销的“亚运吉祥金”实物贵金属产品。

不论什么市场，都有一定的规律和操作方法，要想在黄金市场处于不败之地，就要深刻了解这个市场的操作风格和交易手法。

### 1. 善用理财预算，切勿用生活必需资金作交易资本

想成功地做黄金投资，首先要切记不要用你的生活资金作为交易的资本。资金压力过大会误导你的投资策略，徒增交易风险，导致更大的错误。每次投资额度最好是你闲散资金的三分之一，等做成功了可以逐步加入。而当赢利超过本金时，最好把本金抽回，利用赢余的资金继续投资。

### 2. 运用模拟账户，学习保证金交易

初学者要耐心学习，循序渐进，勿急于开立真实交易账户。不要与其他人比较，因为每个人所需的学习时间不同，获得的心得亦不同。在模拟交易的学习过程中，你的主要目标是发展出个人的操作策略与形态，当你的获利机率日益提高，每月获利额逐渐提升，表示你可以开立真实交易账户进行保证金交易了。

### 3. 保证金交易不能只靠运气

保证金交易不同于纸黄金可以在下跌过程中逐步建仓（指在上升的大行情中），当你频频获利时，千万不要大意，一定制定好每次操作的交易计划，做好技术分析，把握进出点。如果你在一笔交易中亏损2000美元，在另一笔交易中获利3000美元，虽然你的账户总额是增加的状况，但千万不要自以为是，这可能只是你运气好，还应谨慎操作，适时调整操作策略。

### 4. 交易不宜过度频繁

一般情况下，不要在上下2元—3元的范围内进行交易，除非你已经是一个短线高手，最好是在支撑位做多，阻力位做空，范围最少要5元以上。也不要再在亏损后急于翻本，应该冷静下来，仔细分析，然后再战。切记不要情绪化，宁可错过机会，决不冒险做错。

不论什么市场,都有一定的规律和操作方法,要想在黄金市场处于不败之地,就要深刻理解这个市场的操作风格和交易手法。

## 5. 勿逆势操作

在一个上升浪中只可以做多,同样在一个下降浪中只可以做空,只要行情没有出现大的反转,切记勿逆势操作。不要以一次几元的回调而感到惋惜,只要在回调的支撑位上伏击便可。市场不会因人的意志而转移,市场只会是按市场的规律延伸。

## 6. 严格止损,降低风险

在交易的同时应确立可容忍的亏损范围,善用止损交易,才不致于出现巨额亏损。亏损范围依账户资金情形,最好设定在账户总额的3%—10%,当亏损金额已达你的容忍限度,不要找寻借口试图孤注一掷去等待行情回转,应立即平仓,即使5分钟后行情真的回转,不要惋惜,因为你已经躲避了行情继续转坏、损失无限扩大的风险。你必需拟定交易策略,切记是你去控制交易,而不是让交易控制了你。

应以账户金额衡量交易量,勿过度交易。交易范围须控制在一定范围内,除非你能确定目前的走势对你有利,否则每次交易不要超过总投入的30%。如果账户金额有30000美元,交易量不宜超过一手。依据这个规则,可有效地控制风险,一次交易过多的手数是明智的做法,很容易产生失控性的亏损。永远把保证资金安全放在第一位。

## 7. 彻底执行交易策略,勿找借口推翻原有的决定

交易的最大致命性错误是,当损失已扩大至所做资金的30%时,你往往开始找借口不认赔平仓,想着行情可能一下子就会回转。在你持续有这个念头时,就不会有心去结束这个损失继续扩大的仓位,而只会失去理智地等待着行情回转。市场变化是无情的,不会因为任何人的痴心等待而回转行情。当损失超过50%或更多时,最终你将会被迫平仓,甚至暴仓,你不只损失了金钱,还让自己失去了信心和魄力。这个错误产生的原因很简单——“贪”。损失20%不会让你失去补回损失的机会,而且有可能下次的交易能获利更多,但是在一两笔交易中损失一个仓位,你就彻底毁了赚更多钱的机会,这笔损失就难以补平。为了避免这个致命性错误的产生,必需记住一个简单的规则:不要让风险超过原已设定的可容忍范围,一旦损失已至原设定的限度,不要犹豫,立即平仓。

## 8. 交易资金要充足

账户金额越少,交易风险越大,因此要避免让交易账户仅有做一手的金额,做一手的账户金额是不容许犯下任何一个错误的,但是,即使经验丰富的保证金交易也有判断错误的时候。

## 9. 错误难免,要吸取教训,切勿重蹈覆辙

错误及损失的产生在所难免,不要责备自己,重要的是从中吸取教训,避免再犯同样的错误,你越快学会接受损失,吸取教训,获利的日子就越快来临。另外,要学会控制情绪,不要因赚了8000美元而雀跃不已,也不用因损失了2000美元而想撞墙。交易中,个人情绪越少,你越能看清市场并做出正确的决定。要以冷静的心态面对得失,要了解交易人不是从获利中学习,而是从损失中成长,当了解每一次损失的原因时,即表示你又向获利之途迈进了一步,因为你已找到正确的方向。

## 10. 最大的敌人是自己

交易人最大的敌人是自己:贪婪、急躁、失控的情绪、没有防备心、过度自我等等,这些很容易让你忽略市场走势而做出错误的交易决定。不要在很久没有进场交易又没有目标的情况下进行交易,没有一定的标准规定必需于某一期间内交易多少量,即使你在两三天内只交易了一笔,只获利了1000美元,也表示你的决策是正确的,并无任何不妥。

## 11. 记录决定交易的因素

每日详细记录决定交易的因素,当时是否有什么事件、消息或是技术指标让你做了交易决定,做了交易后再加以分析并记录盈亏结果。如果是获利的交易结果,表示你的分析正确,当相似或同样的因素再次出现时,你所做的交易记录将有助于你迅速做出正确的交易决定;当然,亏损的交易记录可以让你避免再次犯同样的错误。你无法将所有交易经验全部记在脑海中,所以这个记录有助于提升你的交易技巧及找出错误何在。